

# Parcours Créateur

## Pack Premium

<p><b>Objectif général</b></p>	<p><b>Sécuriser son installation</b></p>
<p><b>Objectifs Pédagogiques</b></p>	<p><b>Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits ou services</b></p> <p><b>Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise et élaborer l'étude prévisionnelle de son projet</b></p>
<p><b>Contenu programme</b></p>	<p><b>Pack « Commercial » (14h - 2 journées)</b>  <i>Comment trouver mes clients ? (3h30 - 1/2 journée)</i>  <i>Comment vendre mes produits ou mes services ? (7h - 1 journée)</i>  <i>Comment être visible sur Internet ? (3h30 - 1/2 journée)</i></p> <p><b>Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Etudier son marché</li> <li>○ Clarifier et sécuriser son projet commercial</li> <li>○ Prospector et valoriser son offre</li> </ul> </li> <li>● Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.</li> <li>● Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...</li> <li>● Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients</li> <li>● Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité</li> </ul> <p><b>Pack « Gestion » (21h - 3 journées)</b>  <i>Est-ce que mon projet est « faisable » et rentable ? (7h - 1 journée)</i>  <i>Comment financer mon entreprise et trouver des aides ? (3h30 - 1/2 journée)</i>  <i>Quel statut choisir ? (3h30 - 1/2 journée)</i>  <i>Comment gérer mon entreprise au quotidien ? (7h - 1 journée)</i></p> <p><b>Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Choisir le bon statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (<i>activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...</i>)</li> <li>● Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat et tableaux de bord...</li> <li>● Aborder l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (<i>faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière</i>),</li> <li>● Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges</li> <li>● Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires</li> <li>● Elaborer son plan de financement</li> <li>● Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise</li> </ul>

# Parcours Créateur Pack Premium

<b>Durée de la formation</b>	5 jours
<b>Horaires</b>	09 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h00
<b>Dates de formations</b>	1 session par mois / consulter le catalogue des formations ou <a href="http://cma37.fr">cma37.fr</a>
<b>Adresse de la formation</b>	CMA CVL – CMA37 36 42 route de Saint Avertin 37 200 Tours
<b>Accessibilité</b>	L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.
<b>Coût global de la formation</b>	<b>500€</b>
<b>Délai d'accès</b>	Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation. Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.
<b>Pré-requis</b>	<b>Avoir un projet de création reprise d'entreprise</b>
<b>Préconisation</b>	<b>Avoir participé à la réunion d'information</b>
<b>Formateurs</b>	<b>Formateurs spécialistes de la création reprise d'entreprise</b> En commercial : Loïc Cormery, Frédéric Jeune, Annabelle Derouanné En Gestion : Claude Rapicault, Patrick Bouard
<b>Méthode et moyens pédagogiques</b>	Méthodes participatives où les stagiaires sont acteurs de leur formation. Pédagogie active et ludique. Travaux de groupes, alternance de théorie et de mises en pratique. Echanges et partages d'expériences (à voir avec les formateurs)
<b>Documents remis</b>	<b>Livret personnel de formation</b> <b>Clé USB contenant tous les supports diffusés durant la formation</b>
<b>Public</b>	Tout public
<b>Nombre de participants</b>	8 à 10 stagiaires
<b>Indicateur de performance</b>	La note globale de satisfaction est de 8 sur 10 (à l'issue des enquêtes à 10 jours et 2 mois)
<b>Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires</b>	Un entretien <b>individuel est proposé</b> pour évaluer les besoins du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté. Un document de positionnement est complété lors de chaque entretien  Il est remis à chaque futur stagiaire un <b>programme détaillé précisant</b> les dates, les conditions financières de la formation, Une convention de formation et un devis. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et <b>reste confidentielle</b> .



# Parcours Créateur Pack Premium

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires	Questionnaires de satisfaction à chaud
Evaluation des acquis de la formation	QCM Pack Commercial QCM Pack Gestion
Suivi Post Formation	<b>Le porteur de projet est informé des dispositifs d'aide à l'installation et peut-être accompagné</b> par les collaborateurs de la CMA pour le montage des dossiers de demande de financement
Bilan Pédagogique du stage	Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.
Renseignements Inscription	<b>Référent pédagogique</b> : Catherine Frémery ☎ 02.47.25.24.57 @ <a href="mailto:cfremary@cm-tours.fr">cfremary@cm-tours.fr</a> <b>Référente administrative</b> : Christine Emonneau ☎ 02.47.25.24.05 @ <a href="mailto:cemonneau@cm-tours.fr">cemonneau@cm-tours.fr</a>
Organisme de formation	CMA CVL – CMA37 36 42 route de Saint Avertin N° d'activité N° SIRET e-mail site internet